

飲食店に特化したコンサルタントが講師を担当します！



株式会社船井総合研究所
地方創生支援部
観光フードグループ
マネージャー
石本 泰崇
十数年間飲食業の現場でキャリアを積んだ後、船井総合研究所に入社。上場外食企業のスーパーバイザー、最年少での営業部長就任、130名以上のメンバーのマネジメント実績を活かし、人事評価制度、人材採用、人材開発・育成(教育)プランの提案も得意とする。



株式会社船井総合研究所
地方創生支援部
観光フードグループ
チーフコンサルタント
山岸 聡
21年間外食企業で店舗スタッフから事業責任者までを経験した後、船井総合研究所に入社。研修リーダーやスーパーバイザーの経験が長く、50名以上の研修指導や70店舗以上の収益改善に携わってきた。現場で培った実践知とマネジメント経験を活かし、店長並びにSNSの育成支援、そして即効性のある業績向上策や経営削減プランを提案します。現場と経営、双方の視点に立った実現可能な改善策で、貴社の成長を強くサポートいたします。



株式会社船井総合研究所
地方創生支援部
観光フードグループ
大橋 隆人
飲食企業担当のコンサルタント。大学卒業後、株式会社船井総合研究所に新卒入社。飲食企業を実業に持つ。過去、焼肉店を中心に、和食店、蕎麦店、居酒屋、餃子店、イタリアンなど幅広い業態でコンサルティングを実施。事例主義で全国の飲食店を行脚しており、新規出店、既存店活性化のコンサルティングに携わっている。Google広告やSNS活用などのWEB販促などを中心に、現場に寄り添うサポートを行っている。



株式会社船井総合研究所
地方創生支援部
観光フードグループ
中山 椿奈
大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。以来、店長や店舗スタッフへのマネジメント・マーケティング研修を通じて、数多くの企業の成長を支援している。飲食店への現場コンサルティングには、豊富な実績があり、10業態以上の多様な経験に基づき、現場主義を徹底。机上の空論ではなく、貴社の現場に深く入り込み、実情に合わせた具体的な改善策を提案している。



同じような視座を持った
店長たちとの意見交流の場も
設けています

講座	セミナー内容
第1講座	【2025年の傾向と対策】繁忙期に売上を獲得するために飲食店がすべきこととは？ 「なぜ、あのお店はいつも順々っているんだろう?」「繁忙期にしっかりと利益を出すにはどうすればいい?」そんな疑問をお持ちではありませんか? 本講座では、繁忙期(忘年会、新年会、年末年始)に成果を上げている飲食店の事例を徹底分析。予約管理、オペレーション効率化、顧客満足度向上など、売上獲得に繋がる共通点について、お話いたします。
第2講座	繁忙期に向けた販促手法 「年末年始にたくさんのお客様に来てほしいけど、何をすればいいかわからない…」とお悩みではありませんか? 本講座では、繁忙期に効果的な販促手法をご紹介します。キャンペーンの実施、特別メニューの開発、SNSを活用した情報発信、地域住民との連携など、具体的な施策を学ぶことができます。顧客の期待感を高め、来店を促すためのアイデアが満載です。
第3講座	繁忙期に向けた人材計画 繁忙期を乗り切るためには、質の高い人材育成が不可欠です。アルバイトスタッフの採用・教育はもちろん、既存スタッフのモチベーション向上やチームワーク強化も重要なポイント。本講座では、繁忙期を見据えた効果的な人材育成計画の立て方を具体的に解説します。短期間で戦力となる人材を育成するための研修プログラムや、繁忙期でもスムーズなオペレーションを実現するためのチームビルディング術を学び、お店のサービスレベルを一段と向上させましょう。
第4講座	実践ワークショップ!繁忙期に向けた計画の作成 知識をインプットするだけでなく、実際にお店の繁忙期に向けた具体的な計画を作成するワークショップです。これまでの講座で学んだ内容を踏まえ、売上目標の設定、人材配置、販促戦略などをプランニングしていただきます。講師や他の参加者からのフィードバックを得ながら、実現性の高い、繁忙期に向けた計画を作り上げましょう。
第5講座	まとめ講座 研修全体の振り返りとして、各講座の重要ポイントを再確認します。繁忙期に向けて取り組むべき具体的なアクションプランを明確にします。質疑応答の時間も設けますので、疑問や不安を解消して研修を終えましょう。

7名以上のご参加は、出張研修承ります

出張研修の問い合わせ先は、
TEL.0120-958-270 (平日9:45~17:30対応 / 担当 中山)

出張研修
実施事例

- ・静岡県にてオープン前研修の実施
 - ・愛知県にて複数店舗の店長研修の実施
 - ・沖縄県にて3日間の(マーケティング&マネジメント)集合研修の実施など
- 実施事例多数!まずはお相談ください。

開催日時	東京会場	2025年10月15日水	船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)
	大阪会場	2025年10月16日木	株式会社船井総合研究所 大阪本社 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩2分、地下鉄四ツ橋線肥後橋駅より徒歩4分
各日14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)			
※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしませんので、ご了承ください。			

お申込み期日	銀行振込み:開催日6日前まで	クレジットカード:開催日4日前まで	※祝日や連休により変動する場合もございます。
受講料	一般価格	税抜30,000円 (税込33,000円) / 一名様	会員価格
		税抜24,000円 (税込26,400円) / 一名様	
※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。			

お申込み方法	
	【QRコードからのお申込み】 右記QRコードからお申込みください。
	【PCからのお申込み】 https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130469 船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索窓に「130469」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。 ※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

東京会場 2025年10月15日水
大阪会場 2025年10月16日木
14:00~17:00 (受付開始:開始時刻30分前~)

飲食店のための
繁忙期対策研修

目指すは「過去最高売上」

今からでも間に合う! 飲食店店長のための

2025年 繁忙期 徹底攻略

- ✓ 繁忙期に効果的な販促手法
- ✓ 少ない人員でも最大限売上を上げるための人材計画
- ✓ 繁忙期の目標設定やスケジュール設定

繁忙期最大売上達成のためのスケジュール			
~3ヶ月前まで 計画を立てる	~1ヶ月前まで モノ・ヒトを集める	~1週間前まで チームと店を仕上げる	1週間~前日 最終確認
今年の繁忙期の「設計図」を作ります。	「設計図」をもとに、必要なものを具体的に手配します。	いつでも戦えるように、チームの練度とお店の状態を最高に高めます。	あとはお客様を待つだけの「完璧な状態」を作ります。
☐ 目標を決める	☐ スタッフを採用する	☐ スタッフを教育する	☐ 仕込みを始める
☐ 商品を決める	☐ 販促を決める	☐ OJTを繰り返す	☐ 予約を再確認する
☐ 人員を計画する	☐ 業者に連絡する	☐ 備品を揃える	☐ 両替金を準備する

▲ 繁忙期の売上を最大化させるために必要なことは「徹底した準備」です。
研修をスタートダッシュに、実際に目標や計画建てを行いましょう!

船井総合研究所の【飲食店のための繁忙期対策研修】は、
具体的な解決策を習得できるよう設計されています。

主催	飲食店のための繁忙期対策研修		お問い合わせNo. S130469	
	株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル			

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 130469

機会損失ゼロへ！繁盛期の「攻め」と「守り」の戦略

チェックリスト☑ 繁忙期の準備は整っていますか？

攻め

業績を上げるための項目

- ☐ 繁忙期全体の売上・客数目標と日別の目標は設定出来ていますか
- ☐ スタッフ全員と目標と実績が共有できる仕組みがありますか
- ☐ 繁忙期限定メニューやコースは作成していますか
- ☐ 団体客向けのプランや、早期予約特典の告知はできていますか
- ☐ WebサイトやSNSで、限定メニュー、予約状況（「まだ空席あります！」など）を発信していますか
- ☐ 皿、グラス、カトラリー、トレンチなどの数は十分ですか
- ☐ メニューごとの差し替えや、テーブルPOP、ポスターなどの印刷・準備は完了していますか
- ☐ 滞在時間の時間割（例：2時間制）の案内ルールは統一されていますか
- ☐ ウェイティング客への対応ルールは決まっていますか
- ☐ 収納スペース確保の為に、庫内の整理整頓ができていますか（冷蔵・冷凍・常温）
- ☐ 提供遅延を防ぐ工夫は準備されていますか
- ☐ レジ周りの混雑を避ける工夫はありますか（事前会計、テーブル会計、キャッシュレス決済の推奨など）

守り

業績を上げる上での付帯業務

- ☐ アルバイトの年間労働時間の把握をしていますか
- ☐ スキマバイトの方へ、依頼業務はマニュアル化していますか
- ☐ ヘルプや短期アルバイトの採用・契約は完了していますか
- ☐ スタッフの急な欠勤や遅刻に備え、連絡網と代理を探す手順は整備されていますか
- ☐ グリストラップ、換気扇・エアコンフィルダーなど、日常清掃では行き届かない箇所は綺麗になっていますか
- ☐ おしぼり、割り箸、ナプキン、ストロー、テイクアウト用資材、トイレトペーパー、洗剤などの在庫はありますか
- ☐ 各ポジション（案内、オーダー、配膳、ドリンク、レジ等）の責任者は明確ですか
- ☐ スタッフ全員が、限定メニュー、コース内容、予約状況を把握できる環境を整えましたか
- ☐ スタッフの体調管理（検温、体調報告）は日次管理出来ていますか
- ☐ クレーム発生時の初期対応は、全スタッフに落とし込まれていますか
- ☐ 食中毒対策は万全ですか（食材の温度管理、手洗い・消毒の徹底、使い捨て手袋の活用）

1つでも曖昧な項目があるなら、それは“危険信号”です。

人材・
チーム
体制

食材・
商品

オペレーション
接客

設備・備品

衛生・
安全管理

集客・販促

これらの項目を、毎年自己流で、かつ日々の業務に追われながら準備することに限界を感じてはいませんか？
一つでも準備が不十分だと、それがボトルネックとなり、せっかくの売上機会を逃すだけでなく、お客様やスタッフの信頼を失うことにも繋がりがかねません。

成功事例のご紹介

事例
1



繁忙期売上：昨年対比 **150%** を実現（居酒屋・東京）

★A社が伸びたポイント

- ☑ 人材育成による人材スキルの向上により、パッシングスピードが向上し座席回転率がアップ
- ☑ 繁忙期に備えた座席配置の変更により座席稼働率がアップ
- ☑ 最高売上が見込める日に優秀アルバイトのシフトをイン

事例
2



繁忙期売上：昨年対比 **160%** を実現（焼肉・山形）

★B社が伸びたポイント

- ☑ 地域の方々に再認知を目的として、値引きの強い割引券を配布
- ☑ マップ上で店舗の場所を記載したクロスクーポンを施設へ設置
- ☑ レジ渡しチケットの値引き率を変更→回収率12.6%、貢献売上184万円
- ☑ LINE配信を強化→1年で+1600人の会員獲得、3カ月152万円の貢献売上

事例
3



繁忙期売上：昨年対比 **120%** を実現（徳島・カフェ）

★C社が伸びたポイント

- ☑ 時流商品の付加（アサイーボウル）
- ☑ 提供時に煩雑、仕込みが重たい商品をカット
- ☑ 主力商品の値上げ（100～200円）
- ☑ 営業時間を1時間遅くして（10時→11時OPEN）その分仕込み、スタンバイに注力することで、ピークタイムを最大限回す受け入れ体制を構築
- ☑ 入店案内オペレーションを変更（すぐ座らせない、店頭店内で待ってもらう）して、入店コントロールをすることで、厨房負荷を過度にしないオペレーション設計

事例
4



繁忙期売上：昨年対比 **128%** を実現（肉業態・岡山）

★D社が伸びたポイント

- ☑ Googleビジネスプロフィールの対策により地元客+インバウンド層の来店強化
- ☑ 利用動機に応じたコース展開を強化
- ☑ 再来店クーポンによる来店頻度の向上
- ☑ 自社サイト予約への以降による送客手数料のコストカット

研修で得られる4つのポイント

POINT
1

『利益』を叩き出す戦略

売上だけでなく、原価・人件費をコントロールし、確実に利益を残す高収益モデルを構築します。

POINT
3

『集客』を自動的に行う仕組み

その場限りの販促ではなく、SNSやリピート戦略を駆使し、お客様が自然と集まり続ける状態を創り出します。

POINT
2

『人財』で勝つ組織力

採用・教育・評価の仕組みを整え、スタッフが自発的に動き、辞めずに成長する組織の土台を築きます。

POINT
4

『計画』で未来を創る実践力

頭の中の構想を、具体的な数値目標と行動計画に落とし込むことで、確実に成果を出す実行力を手に入れます。